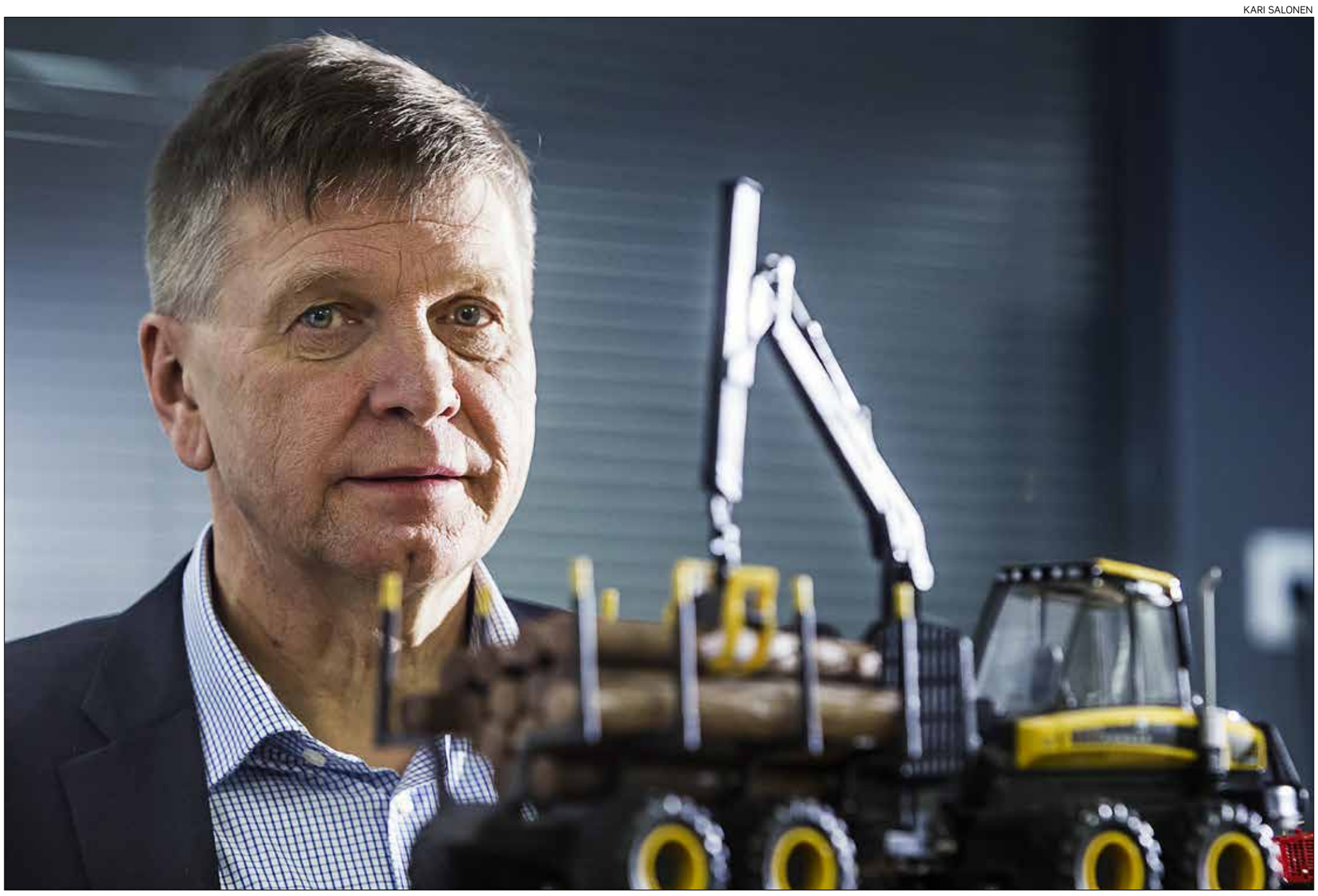
METSÄPLUS

Harvestia-pomo: Puutavaralajikauppa yleistyy

Vanhan pystykauppakulttuurin tilalle kaivataan asiakkaan toiveiden mukaan räätälöityjä toimituksia.

KARI SALONEN



”Puutavaralajikaupassa lähdetään asiakkaan tarpeista. Kukin asiakas saa juuri sitä, mitä haluaa”, Harvestian toimitusjohtaja Pekka Kauranen sanoo.

Edellytykset puutavaralajikohtaiselle kaupalle ovat parantuneet, kun metsänhoitoyhdistyksillä on lain muututtua mahdollisuus ryhtyä entistä selvemmin puun toimittajaksi metsänomistajan ja puunkäyttäjän välille, sanoo puunhankintayhtiö Harvestian toimitusjohtaja **Pekka Kauranen**.

”Puutavaralajikaupassa metsänhoitoyhdistyksille ja myös monelle muulle alan toimijalle on syntymässä mielenkiintoinen markkinarako, jota kannattaa tarkkaan pohtia ja hyödyntää.”

Vuosikymmeniä valtaosa yksityismetsien puusta on myyty pystykaupoin.

Pystykaupassa metsänomistaja myy kaupan kohteena olevan leimikon harvennus- tai päätehakkuuoikeuden metsäyhtiölle, sahayritykselle tai muulle puunostajalle. Ostaja ostaa näin kaiken leimikosta tarjolla olevan puun.

Ostajalle kertyy pystykaupassa monesti sellaista puuta, jolle ei ole omaa käyttöä. Tällaiset puuerät on myytävä eteenpäin.

”Puutavaralajikaupassa lähdetään asiakkaan tarpeista. Kukin asiakas saa juuri sitä, mitä haluaa”, Kauranen sanoo.

Mallia Ruotsista

Ruotsissa metsänhoitoyhdistyksillä on Kaurasen mukaan merkittävä rooli puutavaralajikaupassa.

Metsänhoitoyhdistykset välittävät esimerkiksi sahayrityksille juuri sellaisia räätälöityjä tukin pituuden ja läpimitan yhdistelmiä kuin saha kulloinkin tarvitsee.

Länsinaapurin kauppatavoissa ja työnjaossa Kauranen näkee paljon opittavaa.

”Ruotsissa puumarkkinat toimivat monessa suhteessa huomattavasti joustavammin ja reagoivat suhdannemuutoksiin nopeammin kuin meillä.”

Hän myöntää, ettei kauppatapojen muuttaminen ole helppoa.

”Meillä on aika vanhakantainen malli, jossa kaikki on haluttu pitää omissa käsissä.”

Puutavaralajikaupan yleistyminen edellyttää, että puuta käyttävät sahat ja muut asiakkaat voivat luottaa tasaiseen puunsaantiin.

”Pitää olla luottamus ja sopimukset, joita kunnioitetaan.”

Harvestialla on kokemusta monenlaisesta puutavaralajikaupasta. Esimerkkinä Kauranen mainitsee pikkutukin sahaukseen erikoistuneet yritykset Itä-Suomessa.

Latvaläpimitaltaan 10–15-senttimetrisiä pikkutukkeja käyttävät Kiuru Timber Kiuruvedellä, Lieksa Timber, Kaivospuu Hammaslahdessa Joensuun lähellä, Sahakuutio Kerimäellä ja Kartiopuu Lappeenrannassa.

”Tämä porukka on ollut merkittävä puun käyttäjä varsinkin niinä vuosina, kun havukuidulle on ollut vähän käyttöä.”

Investoinneista vauhtia

Puukauppa on käynyt Kaurasen mukaan tänä vuonna hyvin.

Harvestian hankinnasta Savon Sellulle toimitettavan koivukuitupuun osuus on peräti neljännes. Se on huomattavasti enemmän kuin kolmella suurella metsäyhtiöllä, joilla koivun osuus jää noin kymmeneen prosenttiin.

”Koivua kyllä löytyy, kun jaksetaan tehdä töitä. Suomessa on osittain myytti, ettei meillä ole koivua riittävästi.”

Ensi vuoden näkymiä Kauranen kuvaa metsänomistajalle myönteisiksi.

”Havukuitupuukaupan volyymit ovat kasvussa, kun jo valmistuneet teollisuuden investoinnit alkavat vaikuttaa ja Äänekosken käynnistymiseen ryhdytään valmistautumaan Metsäliitossa.”

”Tukkipuolella tuskin ollaan huonompaan suuntaan menossa. Tukkien käyttö pysynee ennallaan tai kasvaa pikkusen.”

Metsänomistajia ja metsänhoitoyhdistyksiä Kauranen kannustaa panostamaan siihen, että metsätalouden käyntikierrokset ovat nousemassa.

JUHA KAIHLANEN

PUUNHANKINTA-YHTIÖ

Harvestia

Harvestian omistavat Vapo ja Powerflute.
Puuta Harvestia toimittaa Vapon sahoille Nurmekseen ja Lieksaan sekä Powerfluten omistamalle Savon Sellulle Kuopioon.
Asiakkaisiin kuuluu myös Kotkamills Kotkassa.
Koivukuitua sekä mänty- ja kuusitukkia Harvestia ostaa aktiivisesti Etelä- ja Itä-Suomessa.
Yhtiön puunhankinnassa työskentelee 50 ihmistä. Liikevaihto on noin 200 miljoonaa euroa vuodessa.

PENTTI VÄNSKÄ

Raijamaija Kauppinen (vas.) ja Tuomas Luukkonen (oik.) tekivät puukaupan, kun hakkuukohde oli ensin tutkittu yhdessä Harvestian hankintaesimiehen Aarne Tiaisen (kesk.) kanssa.

Tekstiviestillä tietoa vaikka kyläkunnittain

Harvestia aloitti pilottihankkeena viime kesänä eri metsänomistajaryhmille suunnattujen tekstiviestien lähetykset.

Harvestian markkinointi- ja viestintäpäällikkö **Liisa Viikari** kertoo, että metsänomistajia voidaan lähestyä tekstiviestillä puukaupan merkeissä vaikka kyläkunnittain.

”Näin voimme keskittää korjuuta ja optimoida metsäkoneiden siirtelyä, kun samalta kylältä saadaan monta kauppaa.”

Tekstiviestillä onnistutaan Viikarin mukaan tavoittamaan myös sellaisia metsänomistajia, jotka eivät käy perinteisissä metsäilloissa tai metsänäytöksissä tai joita ei kirjekampanja innosta.

Ensimmäisiä Harvestian tekstiviestin saaneita metsänomistajia on pieksämäkeläinen **Raijamaija Kauppinen**.

”Viestissä kysyttiin puukaupan tarvetta ja lupaa tulla käymään. Vastasin ’kyllä’, ja siitä se lähti etenemään”, Kauppinen kertoo.

”Minulle tällainen tapa aloittaa puukaupan teko on luonnollista. Olen sitä ikäpolvea, joka on tottunut kaikessa tekstareihin ja sähköposteihin.”

Kauppinen ja hänen puolisonsa **Tuomas Luukkonen** tekivät puukaupan, kun hakkuukohde oli ensin tutkittu yhdessä Harvestian hankintaesimiehen **Aarne Tiaisen** kanssa.

Kauppinen uskoo, että hän voi joskus tulevaisuudessa tehdä kaupan suoraan sähköisesti verkossa tapaamatta puunostajaa kasvokkain.

”Suoraan netin kautta kauppa kyllä edellyttäisi sitä, että ostajapuolen ihmiset olisivat ennakkoon tuttuja”, hän pohtii.

Tekstiviestejä ei ole koettu häiritseviksi, kertoo Harvestian markkinointi- ja viestintäpäällikkö Liisa Viikari.

Liisa Viikari kehuu tekstiviestikampanjan nopeutta.

”Kirjekampanjan suunnitteluun ja postitukseen menee vähintään kaksi viikkoa. Tekstiviestit saadaan parhaimmillaan tunnissa liikkeelle ja ne pystytään myös kohdentamaan tarvittaessa pienelle joukolle.”

Palaute tekstiviesteistä on ollut Viikarin mukaan myönteistä. Niitä ei ole koettu häiritseviksi.

Lainsäädäntöön hän toivoo muutoksia. Suomessa saa soittaa markkinointitarkoituksessa asiakkaalle, mutta ei lähettää tekstiviestiä tai sähköpostia ilman aiheeseen liittyvää asiakassuhdetta tai asiakkaan erillistä suostumusta.

”Luulen, että tämä on rajoittanut ja rajoittaa edelleen uusien palvelujen tarjonnan kehittymistä”, Viikari sanoo.

JUHA KAIHLANEN

TILAA koneviesti

3 nroa vain 27 € (norm. 33,50 €)

Puolueeton, tekninen ammattilehti
✔ Ilmestyy 18 kertaa vuodessa, yli 2 000 sivua/vuosi
✔ Tuntee koneet ja hallitsee tekniikan järeistä työkoneista jokamiestä kiinnostaviin laitteisiin
✔ Tietoa, josta on hyötyä: testejä, esittelyjä, koeajoja, huolto- ja korjausasiaa

Voit tilata myös
▶ netissä: www.koneviesti.fi/tarjous
▶ puhelimitse numerosta 020 413 2277 (ark. klo 8–16)
Mainitse tilaustunnus KM5038

Osallistu samalla arvontaan ja voita Hyundai Tucson 4WD 1.6 T-GDI!

Arvonnan säännöt Viestilehdet Oy järjestää Suurarvonnan, jonka palkintona on Hyundai Tucson 4WD 1.6 T-GDI 6MT Style -henkilöauto, arvo 43 595, 00 €. (40 990 € sis. autovero + toimituskulut 600 € + talvirengaspaketti n. 2005 € = 43 595 €) Palkinnon kuva, ilmoitetut varusteet ja tarkka hinta perustuvat materiaalin tuotantohetkellä saatavana oleviin tietoihin. Viestilehdet Oy valitsee Hyundai Tucson -palkintoauton arvontahetken tuotevalikoimasta. Kuvan auto erikoisvarustein. Arvonta suoritetaan 12.12.2016 ja siihen osallistuvat kaikki arvontahetkellä voimassaolevien Viestilehdet Oy:n lehtitilausten maksajat sekä kaikki 30.11.2016 mennessä saapuneet arvontaan oikeuttavat vastaukset. Arvonnan järjestäjä maksaa arpajaisveron. Voittajaan otetaan yhteys henkilökohtaisesti. Arvonnan järjestäjällä on oikeus julkaista arvonnan tulos julkaisemissaan lehdissä ja sähköisissä tuotteissa. Vastanneiden nimi- ja osoitetietoja voidaan käyttää ja luovuttaa suoramarkkinointiin henkilötietolain mukaisesti.

TILAUS- JA ARVONTAKORTTI

✔ Kyllä kiitos! Haluan tilata KONEVIESTIN edulliseen tutustumishintaan 3 numeroa vain 27 € (norm. 33,50 €)
Tilaus on määräaikainen.
Osallistun samalla Suurarvontaan, jonka palkintona on Hyundai Tucson 4WD 1.6 T-GDI -henkilöauto, arvo yli 43 000,00 €! KM5038

Nimi _____
Lähiosoite _____
Postinumero _____ Postitoimipaikka _____
Puhelin _____ – _____
Sähköposti _____ @ _____
❑ Kyllä, haluan saada Viestilehdet Oy:ltä uutisia ja tarjouksia ❑ sähköpostiini ❑ matkapuhelimeeni

Tarjous on voimassa 31.12.2015 asti ja se koskee kotimaan tilauksia.
Tilaus alkaa ensimmäisestä mahdollisesta numerosta ja se laskutetaan tilauksen alettua.
Antamiasi tietoja voidaan käyttää ja luovuttaa Viestilehdet Oy:n ja sen yhteistyökumppaneiden suoramarkkinointiin henkilötietolain mukaisesti. Halutessasi voit kieltää yhteystietojen käytön/luovutuksen ilmoittamalla siitä Viestilehdet Oy:n asiakaspalveluun: Viestilehdet Oy/Asiakaspalvelu, PL 440, 00101 Helsinki, puh. 020 413 2277 (ark. 8–16). Puhelun hinta soitettaessa 0204-alkuiseen numeroon on kiinteästä verkosta 8,35 snt/puhelu + 6,55 snt/min ja matkapuhelimesta 8,35 snt/puhelu + 18,05 snt/min.

Koneviesti maksaa tilauksen postimaksun.

koneviesti
VIESTILEHDET OY
Tunnus 5002596
Info: K2
00003
VASTAUSLÄHETYS